ALTERNATIF USAHA UNTUK MAHASISWA

Beberapa minggu lalu, saat saya tampil menjadi pembicara di acara talkshow di di Yogyakarta, hadir beberapa mahasiswa dari perguruan tinggi yang ada di kota tersebut. Mereka banyak mengajukan pertanyaan yang menarik hati saya. Bagaimana mereka bisa menabung? Maklum, tidak semua mahasiswa menerima uang saku yang cukup. Entah karena orang tuanya kurang mampu atau pengeluaran si mahasiswa yang besar. Dari situ, muncul motivasi pada diri si mahasiswa, tidak ada jalan lain kecuali dengan mencari sumber penghasilan.

Tak heran banyak mahasiswa yang termotivasi mencari penghasilan. Apa sih alternatif pekerjaan yang bisa dilakukan mahasiswa? Seperti yang sama-sama kita tahu, mahasiswa pasti punya banyak keterbatasan. Salah satu diantaranya adalah keterbatasan modal. Selain itu, mereka juga punya kewajiban utama yakni belajar. Jangan sampai, mereka asyik bekerja, kuliahnya malah keteteran. Nah lho, bagaimana tuh?

Nah, berikut ini saya berikan sejumlah alternatif penghasilan tambahan yang bisa dijalankan oleh mahasiswa.

Menjual Barang

Menjual barang, terutama yang dilakukan secara perorangan, bisa dilakukan di waktu-waktu alias tak terikat waktu. Contohnya, menjual pakaian kepada teman-temannya. Kegiatan itu, tentu bisa dilakukan saat punya waktu luang dan tidak banyak waktu yang terbuang. Cukup dengan beberapa kali telepon atau menawarkan kepada teman-teman di kampus, menunjukkan barangnya, dan ketika ada yang suka dengan barangnya, transaksi pun terjadi. Selesai.

Banyak barang yang bisa dijual. Mulai dari busana dan aksesorisnya, barang-barang elektronik ringan seperti jam tangan, yang "berat" seperti radio tape, vcd player sampai dengan komputer. Prinsipnya, semua barang-barang yang bisa dipakai dan dikonsumsi, bisa diperjualbelikan.

Yang penting harus pandai mencari tempat membeli barang-barang tersebut dengan harga yang murah. Bagi yang modalnya pas-pasan, cukup membeli beberapa barang saja untuk sampel.

Menjual Keahlian

Mahasiswa pasti punya keahlian yang bisa dijual. Contohnya, mereka yang kuliah di bidang sastra bisa menawarkan jasa penterjemah. Bagai yang kuliah di bidang komputer, banyak pilihannya. Yang menekuni studi teknik informatika bisa menjual jasa pembuatan software sederhana kepada perusahaan-perusahaan. Mereka yang kuliah akuntansi bisa mengajar akuntansi privat kepada anak-anak SMA. Yang gemar menulis, juga bisa membuat cerpen dan kirimkan ke Tabloid NOVA. Yang kuliah di bidang sosial politik? Bisa mengirim artikel ke koran.

Yang jelas, alternatif menjual keahlian memiliki kelebihan, yakni tak perlu modal, kecuali keahlian. Cuma jeleknya, kadang-kadang tidak semua mahasiswa memiliki rasa PD (percaya diri) yang cukup ketika mereka harus menjual keahliannya. Seringkali mereka mungkin akan merasa malu, rendah diri, jengah, dan sebagainya.

Membuka Usaha

Bagi yang punya modal lebih, buka usaha bisa menjadi pilihan. Mulai dari toko kelontong, rental komputer atau tempat makan. Untuk menekuni usaha ini harus hati-hati, khususnya soal waktu. Maklum, usaha ini butuh waktu yang banyak. Terutama tahun-tahun pertama. Wah betapa repotnya jika memilih usaha ini. Harus kuliah dan menjalankan usaha yang butuh waktu dan tenaga yang banyak. Usaha ini pas dilakukan saat tugas-tugas kuliah tidak terlalu banyak.

Satu lagi yang harus diperhatikan adalah manajemen, baik ke dalam maupun ke luar yang baik. Manajemen ke dalam adalah bagaimana cara mengelola uang di usahanya, bagaimana cara dia untuk mengatur stok penjualan, dan sebagainya. Sedangkan manajemen ke luar adalah bagaimana cara dia memasarkan dan memperkenalkan usahanya kepada masyarakat luar.

Menjadi Karyawan

Pilihan lain adalah menjadi karyawan. Prinsipnya, sebagai karyawan akan menerima gaji tetap. Tapi banyak hal yang harus diperhatikan, seperti masalah waktu. Pasti tidak ingin, kan, kesibukan sebagai karyawan akan mengganggu kuliahnya? Jadi, bagi mereka yang kuliah hanya di pagi hari, mungkin bisa memilih untuk mencari pekerjaan sebagai karyawan yang hanya bertugas di siang hari. Atau, bagi mereka yang kuliah pagi dan siang, bisa bekerja sebagai karyawan pada usaha-usaha yang berjalan di malam hari, mislanya restoran atau wartel. Prinsipnya, bekerja sebagai karyawan tidak harus dilakukan 8 jam sehari dan tidak harus selalu dilakukan jam 9 sampai 5 sore. Yang namanya usaha kan banyak jenisnya. Bukan begitu?

Network Marketing

Alternatif yang juga bisa dijalankan oleh mahasiswa adalah dengan menjalankan usaha network marketing. Pada network marketing, si mahasiswa itu seperti sedang membuka toko, dan dia bisa mengajak banyak orang di sekililingnya untuk membuka toko juga seperti dia. Seperti layaknya toko, pada network marketing, si mahasiswa bisa mendapatkan penghasilan tambahan berupa keuntungan eceran dari penjualan barang. Selain itu juga bisa mengejar penghasilan lain berupa komisi jaringan. Nah, inilah yang biasanya "diincar".

Enaknya network marketing, si mahasiswa bisa menjalankan usaha ini pada waktu-waktu yang memang dia inginkan. Bukan berarti dia tidak akan sibuk. Dia mungkin akan sibuk, tetapi waktunya biasanya fleksibel. Sudah begitu, modal uang yang dibutuhkan biasanya jauh lebih sedikit.

Mudah-mudahan, dengan Anda menunjukkan artikel ini kepada anak Anda yang mahasiwa, mereka bisa termotivasi juga dalam mencari penghasilan tambahan. Siapa tahu kalau penghasilan tambahannya mencukupi kelak, mereka bisa menabung, dan malah tidak perlu lagi minta uang saku pada Anda. Syukur-syukur malah Anda yang diberi. Bukan begitu kadang-kadang yang kita inginkan?